УДК 338.22.021

Грибовский Андрей Владимирович,
кандидат экономических наук,
зав. сектором
административно-правового
регулирования сферы науки
и инноваций РИЭПП.
Тел.: (495) 917-21-89,
e-mail: a_gribovsky@mail.ru

Ушакова Светлана Евгеньевна,
кандидат экономических наук,
зав. сектором правовых проблем
модернизации сферы науки
и инноваций РИЭПП.
Тел.: (495)917-21-89,
e-mail: SvetlanaUsh804@yandex.ru

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА ЗА РУБЕЖОМ*

Малые инновационные предприятия в экономике промышленно развитых и новых индустриальных стран

Как свидетельствует мировой опыт, в условиях постиндустриальной экономики малые предприятия (МП) становятся важным звеном в структуре общественного воспроизводственного процесса, без которого невозможно обеспечить успешное социально-экономическое развитие общества и рост эффективности производства [1]. Более того, уже сейчас основным сектором, определяющим темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта является малый бизнес. Так, во Франции на долю малого и среднего бизнеса (МСБ) приходится 55–62 % ВВП, в Японии 52–55 %, Великобритании – 50–53 %, в США и Германии – 50–52 %, в странах Азиатско-тихоокеанского региона – от 30 до 60 %. Малые и средние предприятия предоставляют порядка 33 % рабочих мест в официальном секторе экономики стран с низким уровнем дохода на душу населения, и 62 % в странах с высоким уровнем доходов [2, с. 306–308; 3]. В частности, в США на долю МСБ приходится более 50 % численности работников, занятых в частном секторе [4], в ЕС – 70 % [5], Японии – 71,7 % [6], в странах АТР – до 80 % [3].

Возрастание роли малого предпринимательства во многом является следствием:

– уменьшения оптимальных размеров предприятия в результате развития информационных технологий, повышения доступности новейшего оборудования, увеличения изменчивости конъюнктуры рынков и дифференциации потребительского спроса;

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта «Разработка инструментов повышения эффективности и результативности государственной поддержки малых инновационных предприятий» (проект № 14-02-00402а).

– изменений в стратегиях развития крупных структур (выделение самостоятельных малых компаний-подразделений (центров прибыли), передача части производства и услуг субподрядчикам, организация производства по сетевым схемам, кооперация с малыми инновационными, производственными и сбытовыми компаниями);

– увеличение экономической активности населения в результате изменения ценностных установок представителей различных слоев общества, повышения уровня их образования и профессиональной подготовки;

– развития программ государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

Если в большинстве развивающихся стран наиболее распространенным видом деятельности малых предприятий являются мелкая торговля и сопутствующие полукустарные производства [7], то в промышленно развитых странах малый бизнес характеризуется высокой инновационной активностью. Так, во Франции доля малого инновационного бизнеса в общем количестве промышленных предприятий составляет 38 %, в Норвегии 49 %, в Германии – 62 %, а в Ирландии достигает 75 % [8]. В некоторых успешно развивающихся странах (Китай, Индия) уже в начале 2000-х годов инновационно-активными являлись порядка 60 % малых предприятий [9]. Все больше переориентируется на НИОКР и выпуск высокотехнологичной продукции малый бизнес и в других новых индустриальных странах азиатского региона [3].

Не вызывает сомнений, что технологический облик той или иной страны определяют, прежде всего, крупные научно-технические корпорации, однако в настоящее время их эффективное функционирование предполагает наличие «шлейфа» малых и средних предприятий, проводящих исследования и разработки, разрабатывающих и продвигающих технологии [7]. Например, в США малые инновационные предприятия (МИП) рассматриваются в качестве важного дополнения к государственным лабораториям, бесприбыльным исследовательским организациям, научно-исследовательским и конструкторским комплексам университетов и корпораций [10].

Среди особенностей малых предприятий, создающих им конкурентные преимущества при ведении инновационной деятельности можно назвать:

- способность к быстрому и малозатратному технологическому и научно-исследовательскому перепрофилированию;
- узкая специализация;
- значительная доля высококвалифицированных специалистов в структуре занятых[1];
- сильный и многоплановый характер мотивации;
- высокая эффективность и подвижность организационной структуры;

[1] Например, в США в малом бизнесе занято 40 % от общего количества специалистов в области высоких технологий (ученых, инженеров, программистов) [4].

– высокая доля затрат на исследования и разработки[2];
– способность легко включаться в системы кооперации между собой и с крупными компаниями, исследовательскими и инновационными центрами, университетами;
– способность к освоению инноваций, являющихся слишком незначительными или рискованными для крупных хозяйственных структур;
– высокая восприимчивость к изменениям социально-экономической ситуации и требованиям потенциальных клиентов;
– возможность оперативно наладить производство мелкосерийной уникальной продукции на современной технической основе.

В борьбе за выход на рынок и сохранение своего места на нем малые предприятия, с одной стороны, охотнее идут на применение инновационных технологий и разработок, а с другой – сами активно участвуют в исследованиях и разработках. Как свидетельствует зарубежный опыт, в сфере малого предпринимательства осуществляется значительная часть всех инноваций. В частности, в США малый бизнес производит в 13 раз больше патентов и осваивает вдвое больше нововведений, чем крупные корпорации [4]. Именно малый бизнес дал около 50 % всех нововведений и большинство новейших технологий, которые определяют лицо современного научно-технического прогресса [3].

Инновационная деятельность малых предприятий отличается высокой эффективностью. По оценке ОЭСР, на долю мелких и средних предприятий приходится 10–20 % всех нововведений, при том, что их удельный вес в расходах на исследования и разработки составляет 4–5 %. Крупные предприятия используют примерно половину сделанных ими изобретений, тогда как предприятия малого бизнеса – более 70 % [11]. По данным Национального научного фонда эффективность затрат на НИОКР в малых инновационных фирмах США в 4 раза выше, чем в крупных корпорациях. Кроме того, малый инновационный бизнес создает инноваций на 1 занятого в 2,5 раза больше и внедряет их на год быстрее, чем крупный бизнес, затрачивая при этом средств на 75 % меньше [3, 12].

Решающим фактором развития малого предпринимательства, прежде всего инновационного – наиболее рискованного и чувствительного к изменениям внешней среды, – служит его государственная поддержка. Как свидетельствует мировая практика, попытки отказаться от управления этим процессом не имеют хозяйственной и исторической перспективы. Практически во всех развитых и активно развивающихся странах государственная политика в отношении МП является важным самостоятельным системным направлением социально-экономической политики государства. В условиях упадка старых технологий и отраслей стимули-

---

[2] Малые бизнес-структуры более ориентированы на НИОКР, так как заняты преимущественно в сфере разработки инноваций, а не их промышленного использования.

рование малого предпринимательства рассматривается правительствами большинства стран как важный элемент в системе мер, направленных на решение важнейших социальных и экономических задач, таких как сокращение безработицы, увеличение платежеспособного спроса, формирование среднего класса как основы социально-политической стабильности, увеличение экономической активности населения, развитие конкуренции, стимулирование местного производства, др. Немаловажным является и то обстоятельство, что легкое приспособление к изменению структуры рынка, а также высокий динамизм образования и выбытия малых предприятий позволяют смягчать резкие колебания конъюнктуры для национальной экономики в целом и предупреждать более разрушительные последствия таких колебаний [7].

Формы и механизмы поддержки малого инновационного бизнеса в различных странах

Система государственной поддержки малого инновационного бизнеса в развитых и активно развивающихся странах реализуется через два ключевых канала:

1) содействие малому бизнесу в целом;
2) помощь предприятиям, непосредственно занятым научно-технической и инновационной деятельностью.

Общей установкой государственной политики поддержки малых предприятий в целом является решение проблем, возникающих в связи с их небольшими размерами. Предполагается, что нормально функционирующий рыночный механизм в состоянии сам расставить приоритеты, необходимо лишь осуществлять дозированную его коррекцию, направленную на компенсацию неблагоприятных условий доступа малых предприятий к финансово-кредитным ресурсам, технологиям, информации, рынкам сбыта и т. п. Механизм поддержки малого предпринимательства включает в себя устранение излишних административных ограничений в отношении регистрации и лицензирования, внешнеэкономической деятельности, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства; разработку и реализацию кредитных программ; субсидирование, льготные займы и налоговые льготы, др. формы финансово-экономической поддержки.

Общемировой тенденцией становится создание специализированных структур, ведающих делами малого бизнеса; реализация государственных программ финансового, технологического, инфраструктурного, внешнеэкономического, информационного, консультационного, кадрового содействия малым предприятиям. При этом меры поддержки не направлены на сдерживание естественных изменений рыночных условий в среднесрочной и долгосрочной перспективе и защиту неконкурентоспособных малых предприятий, а на создание среды, благоприятствующей развитию сектора МП, особенно в тех направлениях деятельности, которые дают максимальный социально-экономический эффект в стране, регионе, либо совокупности стран (например, в Европейском Союзе) [13].

Как свидетельствует опыт промышленно развитых стран, механизм государственной поддержки малых предприятий предполагает, в том числе, и извлечение прибыли в форме доходов от венчурного предпринимательства или налоговых поступлений [14]. Исходя из этого, вырабатываются принципы определения получателей государственной поддержки. Так, одним из основных критериев конкурсного отбора проектов на получение грантов американских программ *SBIR*[3] и *STTR*[4] является рыночная востребованность результатов исследований. Учитываются также результаты квалификационной оценки малого предприятия, оригинальность инновационного предложения и его промышленные достоинства. Помимо этого малые предприятия, претендующие на участие в программах SBIR и STTR должны соответствовать следующим требованиям:

– предприятие должно быть частным, коммерческим, принадлежать гражданину США и быть независимым в своем управлении;
– предприятие должно быть прибыльно работающим;
– на предприятии должны работать профессиональные исследователи, разработчики и аналитики, количество которых может достигать 2/3 от общего числа занятых.

Исследование практики государственной поддержки малого предпринимательства за рубежом позволила выявить основные виды и механизмы такой поддержки, так или иначе представленные в промышленно развитых (Австралия, Англия, Италия, Канада, США, Финляндия, Франция, ФРГ, Япония, др.) и быстро развивающихся (Бразилия, Индия, Китай) странах (табл. 1).

Таблица 1. Основные виды поддержки малого предпринимательства в промышленно развитых странах

Вид поддержки	Содержание
Административно-правовая	1. Принятие специальных правовых актов, определяющих цели государственной политики и регулирующих весь комплекс вопросов поддержки предпринимательской деятельности, включая установление задач и функций органов управления и механизмов их реализации. 2. Создание развитой системы специализированных правительственных учреждений и организаций с государственным или смешанным капиталом, обеспечивающих скоординированное выполнение всего комплекса задач в области поддержки предпринимательства.

[3] Small Business Innovation Research – Программа инновационных исследований в малом бизнесе.

[4] Small Business Technology Transfer – Программа трансфера технологий малого бизнеса.

Вид поддержки	Содержание
Финансово-кредитная и инвестиционная	1. Предоставление субсидий на создание предприятий, расширение и модернизацию действующих предприятий (покупку недвижимости, оборудования, технологий), компенсацию части коммунальных платежей. 2. Создание специализированных финансовых, кредитных, страховых и инвестиционных институтов (банков, фондов, венчурных компаний, др.). 3. Установление длительных сроков кредитования (до 10–20 лет) и фиксированных низких кредитных ставок (в т. ч. путем установления соответствующих налоговых льгот для коммерческих банков). 4. Поощрение частных кредитов и инвестиций в сферу малого предпринимательства путем государственных гарантий, страхования, компенсаций долевого участия.
Налоговая	1. Освобождение малых предприятий от ряда налогов в первые 2–4 года деятельности. 2. Снижение налоговых ставок для малых предприятий по сравнению с другими субъектами предпринимательской деятельности. 3. Применение для малых предприятий ускоренной амортизации.
Привлечение малых предприятий к выполнению государственных заказов	1. Законодательное резервирование доли малых предприятий в государственных заказах. 2. Преференции для малых предприятий при заключении государственных контрактов.
Кадровая	1. Премирование малых предприятий, увеличивающих число работников, прежде всего, молодых. 2. Принятие программ подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников, специалистов и руководителей малых предприятий на всех уровнях государственного и частного образования. 3. Льготный доступ для работников и специалистов малых предприятий к профессиональному обучению, связанному с освоением новых технологий. 4. Компенсация части затрат, связанных с подготовкой / повышением квалификации кадров.
Консультационная и информационная	1. Создание государственными органами и частными предприятиями специальных служб по оказанию различных консультационных и информационных услуг малым предприятиям.
Поддержка экспортной деятельности	1. Создание специализированных структур, содействующих продвижению продукции малых предприятий на рынки других стран. 2. Установление льгот и преференций для малых предприятий, выходящих на мировой рынок.
Поддержка регионального развития	1. Рациональное распределение функций между центральными, региональными и местными органами государственной власти с делегированием широких полномочий на уровень административно-территориальных единиц и муниципалитетов при сохранении за центральными органами общих координационных функций, обеспечивающих единство экономического пространства и хозяйственного регулирования. 2. Предоставление налоговых льгот малому бизнесу в депрессивных районах. 3. Финансирование затрат предпринимателей при их переезде в депрессивные районы. 4. Региональные премии за создание предприятий, новых рабочих мест, наем безработных.

О масштабах государственной поддержки свидетельствует, в частности, то, что государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Германии включает более 500 программ федерального и регионального значения, содействующих инвестиционной активности. Содействие выражается в предоставлении технологий и соответствующей экономической информации, а также финансировании из государственного бюджета экономических и технических консультаций и мероприятий по обучению и повышению квалификации сотрудников и руководителей МСП [13]. Во Франции малые предприятия могут получать более 1 500 видов помощи [11]. Результатом предпринимаемых мер становится существенное увеличение объемов и нормы прибыли малого предпринимательства. Так, в США норма прибыли малого предпринимательства в течение последних 30 лет стабильно превышала норму прибыли крупных корпораций, иногда в 1,5–2 раза [10].

Анализ тенденций развития систем государственной поддержки МП в условиях современной экономики свидетельствует о возрастании роли мер государственной поддержки предприятий, занимающихся научно-технической и инновационной деятельностью. При этом если в промышленно развитых странах малые и средние инновационные предприятия (МСИП) являются основным объектом подобной государственной поддержки, то в развивающихся значительная часть такой помощи адресуется крупным промышленным предприятиям [7]. Это связано с тем, что в условиях неконкурентоспособности крупных предприятий в наукоемких и высокотехнологичных отраслях производства, часто имеющей место в развивающихся странах, стабильное инновационное развитие страны не может быть обеспечено только силами малого и среднего бизнеса. В промышленно же развитых странах крупные компании фактически достигли самодостаточности в технологической, технической и научной сферах и уже не нуждаются в опеке со стороны государства.

Основным содержанием государственной политики в отношении малого инновационного бизнеса является обеспечение его потребностей в финансовых ресурсах, необходимых для проведения исследований и разработок. В большинстве стран-членов ЕС, Японии, Республике Корея доля государства в финансировании исследований и разработок в интересах малых предприятий составляет порядка 25 % [15], а в таких странах как Франция, Германия и США субсидируется около половины расходов малых предприятий, связанных с созданием новой продукции и технологий [16].

Другим важным механизмом поддержки малого инновационного предпринимательства является льготное кредитование МИП, особенно стартовых с низким уровнем залогового обеспечения, не имеющих деловой репутации в силу непродолжительного периода деятельности или невысокого уровня менеджмента и т. д. Программы предоставления льготных займов осуществляются в виде прямых займов, долевого участия в займах коммерческих банков и гарантирования займов коммерческих банков [10]. Кредитование осуществляется государственными,

коммерческими фондами и банками. В ряде случаев получатель кредита в случае неудачи проекта по объективным, не зависящим от него причинам оформляет его как субсидию (по результатам спецэкспертизы) [17].

Все большую популярность приобретает и такой механизм стимулирования развития МИП как преференции при заключении контрактов на выполнение определенных инновационных проектов или оказание научно-технических услуг [2]. Так в большинстве стран ОЭСР основные государственные агентства, финансирующие исследования и разработки, выделяют небольшой процент своего бюджета на финансирование контрактов с МСИП в тех направлениях, которые интересуют данные агентства [18]. В Финляндии подобные контракты фактически содержит два соглашения: о приобретении будущего результата, который обязуется создать исполнитель, и о кредитовании исполнителя на период выполнения работы [17]. Широко распространены и инфраструктурные механизмы поддержки: создание бизнес-инкубаторов, технопарков, центров трансфера технологий, инжиниринговых центров и других подобных организаций; стимулирование формирования инновационных кластеров вокруг научно-исследовательских институтов и университетов.

Налоговые и амортизационные льготы, предоставляемые малому инновационному бизнесу, применяются менее широко, поскольку для мелких фирм намного важнее первоначальная и предначальная поддержка. Поэтому налоговыми льготами традиционно больше пользовался более крупный бизнес. Однако в ряде стран (Австрия, Бразилия, Великобритания, Германия, Китай, Франция, др.) созданы более льготные условия налогообложения для малого инновационного бизнеса с учетом его специфических потребностей [17].

Основные инструменты государственной поддержки малого инновационного бизнеса за рубежом представлены в табл. 2.

Таблица 2. Основные инструменты государственной поддержки малого инновационного бизнеса за рубежом[5]

Инструмент государственной поддержки малого инновационного бизнеса	Страны
Гранты на выполнение НИОКР	Австрия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Израиль, Ирландия, Кипр, Китай, Нидерланды, Польша, Португалия, США, Финляндия, Франция, Швейцария, Япония
Компенсация части расходов на выполнение НИОКР, создание новой наукоемкой продукции и технологий, повышение технического уровня производства	Австрия, Бельгия, Бразилия, Германия, Канада, Республика Корея, США, Франция, Швеция, Япония

[5] Составлена по [2, с. 16–24].

Инструмент государственной поддержки малого инновационного бизнеса	**Страны**
Софинансирование контрактных работ университетов, государственных исследовательских организаций, выполняемых для предприятий малого бизнеса	Австралия, Австрия, Греция, Дания, Ирландия, Кипр, Македония, Нидерланды, Франция, Польша, Португалия, Словения, США, Финляндия, Швейцария
Программы предоставления льготных займов на разработку и внедрение новой продукции и технологий (прямые займы, долевое участие в займах коммерческих банков, гарантирование займов коммерческих банков)	Австрия, Бельгия, Бразилия, Германия, Канада, США, Финляндия, Франция, Швеция, Япония
Предоставление специальных налоговых и амортизационных льгот в связи с проведением НИОКР, сокращение отчислений во внебюджетные фонды	Австрия, Бразилия, Великобритания, Германия, Индия, Ирландия, Китай, Норвегия, Франция, Япония
Государственный заказ малым фирмам на выполнение инновационных проектов или оказание научно-технических услуг	Великобритания, Дания, Израиль, Новая Зеландия, США, Финляндия, Франция
Создание государственных венчурных фондов, инвестирующих в малый инновационный бизнес	Испания, Финляндия
Привлечение частного капитала к финансированию МИП (создание частно-государственных венчурных фондов, инвестирующих в малый инновационный бизнес; льготы для частных венчурных компаний, инвестирующих в малый инновационный бизнес)	Израиль, Канада, США, Швеция
Грантовая поддержка ученых, которые трудоустраиваются на МИП для развития новых идей или решения существующих у предприятия проблем	Австралия
Предоставление консультационных и информационных услуг	Австралия, Германия, Франция, Испания, Япония, США
Создание инфраструктуры поддержки малого инновационного бизнеса (бизнес-инкубаторы, технопарки и т. п.)	Австралия, Австрия, Израиль, Индия, Индонезия, Канада, США, Таиланд, Финляндия, Франция, Чехия, Швейцария, Япония.
Программы поддержки малого и среднего предпринимательства на основе кластерно-сетевого подхода	Бельгия, Бразилия, Великобритания, Германия, Дания, Италия, Мексика, Республика Корея, США, Франция, Чили, Япония.

Инновационные ваучеры как перспективный инструмент стимулирования инновационной активности отечественных малых предприятий

Из всех инструментов государственной поддержки стимулирования инновационной деятельности малых предприятий за рубежом хотелось бы остановиться на такой, пока еще не нашедшей широкого применения в России, форме грантовой поддержки малого инновационного бизнеса, как инновационные ваучеры[6].

Инновационный ваучер представляет собой финансовый документ (сертификат), являющийся денежным эквивалентом для оплаты услуг, связанных с поддержкой инновационного проекта, реализуемого малым предприятием. Основное назначение инновационных ваучеров – стимулирование инновационной деятельности предприятий, не имеющих собственного исследовательского потенциала или финансовых ресурсов для организации необходимых для их целей исследований [25].

Самые первые инновационные ваучеры – так называемые «исследовательские ваучеры» (research vouchers), были впервые разработаны и опробованы в 1997 году в провинции Лимбург (Нидерланды) как инструмент содействия трансферу знаний и стимулирования коллаборации между малым бизнесом и научными организациями. После того, как данный проект продемонстрировал свою эффективность [26], ваучерные схемы поддержки инновационной деятельности малых и средних предприятий стали активно внедряться и в других странах. Так, в 2008 году Министерством высшего образования и технологий канадской провинции Альберта была запущена пилотная программа инновационных ваучеров, рассчитанная на наукоемкие МСП. В 2009 г. пилотный проект «Инновационные ваучеры для МСП» стартовал в Швейцарии. В этом же году аналогичная схема была опробована в Сингапуре [25, с. 2–6]. В настоящее время ваучерные схемы поддержки инновационной деятельности МСП на национальном уровне активно реализуются в таких странах как Австралия, Австрия, Белоруссия, Греция, Дания, Ирландия, Кипр, Македония, Нидерланды, Польша, Португалия, Словения, Швейцария, Финляндия, Франция. Региональные ваучерные схемы практикуются, в частности, в Баварии, Баден-Вюртемберге, Северном Рейне-Вестфалии (Германия), Валлонии и Фландрии (Бельгия), Йоркшире, Новой Англии, Уэст-Мидлендсе, Хамбере, Шотландии (Великобритания). Необходимо

[6] Первый проект такого рода – конкурс «Инновационный ваучер» – объявлен Томским региональным инжиниринговым центром совместно с Департаментом по науке и инновационной политике Администрации Томской области 25 августа 2014 года. В 2014 году на получение ваучера смогут претендовать малые и средние инновационные компании, входящие в состав инновационного территориального кластера «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области». Стоимость инновационного ваучера составит от 50 до 100 тыс. руб., всего будет выпущено инновационных ваучеров на сумму 4 млн руб.

отметить однако, что ваучеры не являются обособленным инструментом стимулирования инновационной деятельности МП и применяются только в совокупности с другими инструментами их государственной поддержки (в том числе, с созданными институтами).

При этом если сначала инновационные ваучеры использовались преимущественно как инструмент поддержки и развития коллаборации между МСП и научными организациями, то сейчас они все шире начинают применяться для оплаты самых разных услуг (консалтинговых, инжиниринговых, сертификационных и т. п.), связанных с осуществлением инновационной деятельности. Например, согласно Положению о проведении конкурса инновационных ваучеров в Беларуси от 19 мая 2014 года [27] ваучеры могут быть использованы для оплаты следующих услуг:

1. НИОКТР, необходимые для разработки инновационной продукции или услуги:
   – исследование технологий и рынка;
   – анализ реализуемости проекта;
   – исследование технологий проектирования и производства;
   – исследования, направленные на изучение таких аспектов, как выход на рынок и рыночная стратегия;
   – аудит в области энергетики и инноваций.
2. Практико-ориентированные НИОКТР:
   – конструкторские или инжиниринговые услуги;
   – разработка и создание прототипов (включая материалы и оборудование);
   – экологическая безопасность;
   – расходы на командирование (например, в целях организации сотрудничества с зарубежными партнерами).

Принцип реализации ваучерных схем достаточно прост. Малое предприятие, планирующее выпуск инновационной продукции, но не имеющее возможности проведения или организации необходимых исследований, подает заявку по установленной форме в организацию, выпустившую ваучеры[7]. После оценки заявки последняя принимает решение о выдаче ваучера. Предпочтение отдается высокорискованным проектам, находящимся на начальной стадии разработки, имеющим низкие шансы на реализацию без получения инновационного ваучера и удовлетворяющим критериям новизны (new-to-world) и конвертируемости в продукт / услугу (или бизнес-процесс) [28].

После получения ваучера малое предприятие обращается в так называемую экспертную организацию с просьбой о проведении исследований и разработок, решении имеющихся проблем или предоставлении информации, необходимой для реализации инновационного проекта. Как правило, список экспертных организаций заранее утверждается

---

[7] Как правило, инновационные ваучеры выпускаются национальным / региональным ведомством, отвечающим за развитие промышленности и предпринимательства, или специально созданным фондом / агентством.

организацией, выпустившей ваучеры. В него входят рентабельные организации с хорошей деловой репутацией, высоким уровнем компетентности в области предоставления необходимых заявителю услуг, оказывающие качественные услуги по рыночной стоимости [28]. По завершению и приемке работы экспертная организация предъявляет ваучер к оплате в организацию, его выпустившую.

На сегодняшний день только в странах Европы действует порядка 25 ваучерных схем, различающихся по составу ограничений на возможность использования ваучеров и набору оплачиваемых с их помощью услуг [25]. В большинстве ваучерных схем право предоставлять инновационные услуги малым и средним предприятиям имеют только национальные государственные организации или организации с государственным участием.

Некоторые ваучерные программы предполагают участие только научных организаций своего региона или вообще являются узкоспециализированными, ориентированными на конкретные компании и научные организации, однако существуют и программы, допускающие к участию коммерческие структуры и даже иностранных поставщиков услуг. Одни ваучерные схемы требуют софинансирования со стороны заявителя (до 50%), другие – нет. Различаются и номиналы ваучеров – от 500 евро (бельгийская провинция Валлония) до 25 000 евро (Португалия). Как правило, номинал ваучеров составляет 3 000–5 000 евро в ваучерных схемах, не предполагающих софинансирования со стороны заявителя, и 8 000–13 000 евро в схемах, требующих софинансирования. В ряде ваучерных программ предусматривается возможность получения предприятием нескольких ваучеров (по одному на проект) одновременно или последовательно. Например, в немецкой федеральной земле Бавария предприятие вправе одновременно получить 3 инновационных ваучера на сумму 7 500 евро каждый для оплаты реализации трех инновационных проектов [29].

Несмотря на все различия, общими для всех ваучерных схем являются быстрота принятия решения о предоставлении ваучера (в среднем порядка месяца), простота заявки (обычно ее объем составляет 2–5 страниц) и контракта, на основе которого ваучер предоставляется – это, как правило, одностраничное соглашение [18].

Таким образом, инновационный ваучер, как гибкий, доступный и оперативный инструмент поддержки МИП может иметь большие перспективы для повышения конкурентоспособности и стимулирования инновационной деятельности отечественных малых предприятий, не имеющих собственного исследовательского потенциала или финансовых ресурсов для организации необходимых исследований.

Российский же вариант схемы поддержки инновационного развития предприятий, предусмотренный постановлением Правительства Российской Федерации № 218[8], направлен, прежде всего, на стимулирование

[8] От 9 апреля 2010 года «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства».

научно-исследовательской деятельности в высшей школе и на привязку работы вузов к реальным потребностям крупных высокотехнологичных предприятий. Тем самым приоритет не отдается МИП, являющимся наиболее органичными партнерами университетов.

Оценка эффективности программ государственной поддержки малых инновационных предприятий

Современная мировая практика государственной поддержки предполагает необходимость оценки эффективности предоставления соответствующей помощи. Это позволяет периодически вносить коррективы в соответствующие программы и изменять их параметры с целью наилучшего достижения поставленных целей.

В настоящее время оценка эффективности поддержки малых и средних предприятий осуществляется в большинстве промышленно развитых стран, в частности в США и практически всех странах Европейского Союза. При этом в США, Голландии и Финляндии обязательность подобной оценки закреплена законодательно. Так, в США в 1993 году принят *Закон о результатах государственной деятельности*[9], в соответствии с которым федеральные агентства, финансирующие приоритетные государственные проекты, к числу которых относится и малый наукоемкий бизнес, обязаны разрабатывать стратегические планы, призванные отражать направления, цели и ожидаемые результаты этой помощи, а также ежегодно представлять отчеты об итогах деятельности с анализом соответствия полученных эффектов заявленным целям. Выполнение данных требований контролируется Административно-бюджетным управлением (Office of Management and Budget – OMB) [30].

Как правило, эффективность программ оценивается с точки зрения: 1) соотношения затрат и полученных результатов в денежном выражения (cost efficiency); 2) соотношение затрат в денежном выражении и результатов в реальном выражении (cost effectiveness); 3) производительности программы, то есть чистых показателей эффективности, таких как *нетто количество новых рабочих мест* (productivity); 4) опроса представителей индустрии (peer review); 5) сравнительного анализа эффективности программ по регионам, странам, индустриям и с другими программами (benchmarking) [31].

При определении эффективности той или иной программы поддержки малого инновационного предпринимательства основной акцент делается на оценку рыночной востребованности результатов исследований и разработок. Для этого используются следующие показатели [32]:

- уровень продаж (число реализованных инноваций);
- число реализованных разрешений на использование изобретений;

---

[9] Government Performance and Results Act – GPRA.

– открытое использование инновации;
– дополнительные инвестиции из других источников;
– число успешно реализованных изобретений или находящихся в стадии рыночного внедрения;
– общее число свидетельств коммерциализации инноваций;
– общее число проектов с наличием одного и более показателей коммерциализации инновации;
– выручка от реализации результатов НИОКР.

Большое внимание уделяется также эффективности программ поддержки МИП с точки зрения предпринимательского сектора: с этой целью оцениваются изменения в финансово-хозяйственной деятельности компаний, получивших поддержку, а также общая удовлетворенность участием в программе.

Выводы

Изучение форм и механизмов поддержки малого инновационного бизнеса, применяющихся в различных странах, показало, что в настоящее время их набор не зависит от этапа инновационного развития, на котором находится страна, и ее подхода к государственному управлению. Существующие страновые различия определяются, прежде всего, особенностями условий хозяйствования и исторически сложившейся практикой. Основным различием систем государственной поддержки МИП в промышленно развитых и развивающихся странах является то, что в первых из них меры непосредственной поддержки малых инновационных предприятий являются гармоничным продолжением политики создания благоприятной среды для малого предпринимательства в целом и малого инновационного предпринимательства, в частности, а меры поддержки МИП не направлены на защиту неконкурентоспособных предприятий и изменение рыночных условий в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Общей установкой государственной политики в области поддержки малого инновационного бизнеса как в промышленно развитых, так и в развивающихся странах в настоящее время является компенсация неблагоприятных условий доступа МИП к финансово-кредитным ресурсам, технологиям, информации, необходимым для проведения исследований и разработок. При этом и те, и другие страны используют практически аналогичные механизмы поддержки: гранты, субсидии, льготные займы и налоговые льготы, создание научной и инновационной инфраструктуры, стимулирование спроса на инновации, трансфера технологий, др.

Современная мировая практика государственной поддержки предполагает необходимость оценки эффективности предоставления соответствующей помощи. Это позволяет периодически вносить коррективы в соответствующие программы и изменять их параметры с целью наилучшего достижения поставленных целей. В настоящее время оценка эффективности поддержки малых и средних предприятий осуществляется

в большинстве промышленно развитых стран, в частности в США и практически всех странах Европейского Союза. При этом в ряде стран, например, США, Голландии и Финляндии обязательность подобной оценки закреплена законодательно.

При определении эффективности той или иной программы поддержки малого инновационного предпринимательства основной акцент делается на оценку рыночной востребованности результатов исследований и разработок. Для этого чаще всего используются следующие показатели: число реализованных инноваций; число реализованных разрешений на использование изобретений; открытое использование инновации; дополнительные инвестиций из других источников; число успешно реализованных изобретении или находящихся в стадии рыночного внедрения; общее число свидетельств коммерциализации инноваций; общее число проектов с наличием одного и более показателей коммерциализации инновации, выручка от реализации результатов НИОКР.

Большое внимание уделяется также эффективности программ поддержки МИП с точки зрения предпринимательского сектора: с этой целью оцениваются изменения в финансово-хозяйственной деятельности компаний, получивших поддержку, а также общая удовлетворенность участием в программе.

Как свидетельствует опыт промышленно развитых стран, механизм государственной поддержки малых предприятий предполагает, в том числе, и извлечение прибыли в форме доходов от венчурного предпринимательства или налоговых поступлений. Это во многом определяет принципы определения получателей государственной поддержки. Так, одним из основных критериев конкурсного отбора проектов на получение грантов американских программ SBIR и STTR является рыночная востребованность результатов исследований. Учитываются также оригинальность инновационного предложения и его промышленные достоинства. При конкурсном отборе учитываются и критерии, связанные с квалификационной оценкой малого предприятия, прежде всего, его прибыльность и наличие среди занятых профессиональных исследователей, разработчиков и аналитиков.

Список использованных источников

1. *Шынжырбекова Р. К.* Малый бизнес в системе развития инновационной экономики. URL: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2014/Economics/15_167145.doc.htm.
2. *Иванов Я. Е.* Зарубежный опыт инновационного развития малого бизнеса // Молодой ученый. № 12. 2013.
3. *Оганян А. Р.* Зарубежный опыт и российская практика интеграции экономики в мировое хозяйство путtм развития предприятий малого бизнеса: Автореф. дис. … канд. эконом. наук. М., 2011.
4. Основные направления политики администрации США в сфере малого и среднего бизнеса // Информационно-аналитический бюллетень

Торгового представительства Российской Федерации в Соединенных штатах Америки. № 5. 2013. С. 2–6. URL: http://rustradeusa.org/Attachment.aspx?id=319 (дата обращения 01.07.14).
5. European Commission Eurostat. Small and medium-sized enterprises. URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Small_and_medium-sized_enterprises (дата обращения 03.08.14).
6. *Финк Т. А.* Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития // Молодой ученый. № 4. 2012. С. 177–181.
7. *Малюгина А. А.* Опыт государственной поддержки малого и среднего бизнеса во Франции: Автореф. дис. … канд. эконом. наук. М., 2012.
8. *Егорова Э.* Большие проблемы малого инновационного бизнеса. URL: http://www.baltpp.ru/a/2013/12/11/Bolshie_problemi_malogo_i/.
9. *Дежина И. Г., Салтыков Б. Г.* Становление российской национальной инновационной системы и развития малого бизнеса // Проблемы прогнозирования. № 2. 2005. С. 118–128.
10. Поддержка малого бизнеса за рубежом. URL: http://www.economic-s.ru/index.php/theory/organization-interprenering/podderzhka-malogo-biznesa-za-rubezhom/ (дата обращения 07.08.14).
11. *Франовская Г. Н.* Малый бизнес: Учебн. пос. Воронеж: ИПЦ ВГУ, 2007.
12. *Саак А. Э., Брюханова Н. В.* Концептуально-методические основы формирования региональной политики развития и поддержки малого предпринимательства // Менеджмент в России и за рубежом. № 5. 2010. С. 48–58.
13. *Брюмер К.* Система поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в Германии // Проблемы теории и практики управления: Международный журнал. № 2. 2002. С. 58–64.
14. *Лебедев А. Б.* Государственная поддержка малого предпринимательства: Сравнительный анализ: Автореф. дис. … канд. эконом. наук. СПб., 2004.
15. *Судариков А. Л., Грибовский А. В.* Государственно-частные партнерства в сфере науки, технологий и инноваций: зарубежный опыт // Инновации. № 7. 2012. С. 47–59.
16. *Бокарева В. Б.* Поддержка малого бизнеса: отечественный и зарубежный опыт социального управления // Известия тульского гос. ун-та. Гуманитарные науки. № 3. 2011. С. 164–172.
17. Экономика предприятия: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Под ред. проф. В. Я. Горфинкеля. 6-е изд., перераб, и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
18. Translating research into economic benefits for Australia: Rethinking linkages Position Paper October 2013. URL: http://www.atse.org.au/Documents/Publications/position-paper/translating-research-into-productivity.pdf (дата обращения 09.08.14).
19. *Попова И. И.* Малые инновационные предприятия и их взаимодействие с субъектами инновационного процесса // Экономика и менеджмент инновационных технологий. № 9. Сентябрь 2013. URL: http://ekonomika.snauka.ru/2013/09/2966.

20. Review of Measures in Support of Public Procurement of Innovation, Elvira Uyarra, Manchester Institute of Innovation Research, Manchester Business School, Nesta Working Paper 13/17, November 2013. URL: www.nesta.org.uk/wp13-17.
21. *Городничая Е. И*. Государственная поддержка малого инновационного бизнеса в Индии // Российское предпринимательство. № 3 (Вып. 2). 2011. С. 24–30.
22. *Грибовский А. В.* Приоритетные направления государственно-частного партнерства в научно-технической и инновационной сферах (опыт зарубежных стран) // Альманах «Наука. Инновации. Образование». Вып. 10. 2010. С. 175–191.
23. Программа ускоренных мер по развитию малого и среднего предпринимательства в республике Казахстан на 2005–2007 годы (Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от «12» мая 2005 года № 450). URL: http://building.bk.kz/zakon/12052005.htm.
24. Обзор международного опыта инновационного развития // URL: http://www.nanonewsnet.ru/articles/2011/obzor-mezhdunarodnogo-opyta-innovatsionnogo-razvitiya (дата обращения 15.08.14).
25. *Киселев В. Н., Яковлева М. В*. Инновационные ваучеры – новый инструмент поддержки инновационной деятельности // Инновации. № 4. 2012.
26. European Policy Trendchart. URL: http://proinno.intrasoft.be/index.cfm?fuseaction=wiw.measures&page=detail&id=-1659&CO=2 (дата обращения 13.06.14).
27. Положение о проведении конкурса инновационных ваучеров в Беларуси. URL: http://www.scienceportal.org.by/upload/ener2i_IV_ToR_BY_ru.pdf (дата обращения 18.06.14).
28. Инновационные ваучеры для предприятий малого и среднего бизнеса как инструмент стимулирования спроса на инновации. Центр региональных программ совершенствования государственного и муниципального управления ИГМУ НИУ ВШЭ. URL: http://gosreforma.ru/assets/files/hse_innov.pdf.
29. Баварские инновационные ваучеры для малого бизнеса. URL: https://sites.google.com/site/innovationenvironment/innovacii-i-okruzausaa-sreda/innovacii-i-tehnologii/podderzka-i-finansirovanie/bavarskij-innovacionnye-vaucery-dla-malogo-biznesa (дата обращения 12.08.14).
30. *Иванова Н. И.* Национальные инновационные системы. М.: Наука, 2002.
31. Разработка стратегии развития инфраструктуры государственной поддержки малого предпринимательства. ЗАО «Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса». Руководитель проекта Ю. Д. Дейкун. Москва, декабрь 2006 года. URL: http://www.nisse.ru/business/article/article_775.html?effort.
32. Зарубежный опыт государственной поддержки инновационных малых и средних предприятий. URL: http://www.kfpp.ru/analytics/material/innovation.php (дата обращения 01.11.14).